

怎么把梳子卖给和尚？故事不长，一定要看

2016-07-10易友

有一个营销经理想考考他的手下，就给他们出了一道题，把梳子卖给和尚。

第一个人：出了门就骂，什么狗经理，和尚都没有头发，还卖什么梳子！找个酒馆喝起了闷酒，睡了一觉，会去告诉经理，和尚没有头发，梳子无法卖！经理微微一笑，和尚没有头发还需要你告诉我？

第二个人：来到了一个寺庙，找到了和尚，对和尚说，我想卖给你一把梳子，和尚说，我没用。那人就把经理的作业说了一遍，说如果卖不出去，就会失业，你要发发慈悲啊！和尚就买了一把。

第三个人：也来到一个寺庙卖梳子，和尚说，真的不需要的。那人在庙里转了转，对和尚说，拜佛是不是要心诚，和尚说，是的。心诚是不是需要心存敬意，和尚说，要敬。那人说，你看，很多香客很远来到这里，他们十分虔诚，但是却风尘仆仆，蓬头垢面，如何对佛敬？如果庙里买些梳子，给这些香客把头发梳整齐了，把脸洗干净了，不是对佛的尊敬？和尚话说有理，就买了十把。

第四个人：也来到一个寺庙卖梳子，和尚说，真的不需要的。那人对和尚说，如果庙里备些梳子作为礼物送给香客，又实惠、又有意义，香火会更旺的，和尚想了想，有道理，就买了100把。

第五个人：也来到一个寺庙卖梳子，和尚说，真的不需要的。那人对和尚说，你是得到高僧，书法甚是有造诣，如果把您的字刻在梳子上，刻些“平安梳”、“积善梳”送给香客，是不是既弘扬了佛法，又弘扬了书法，老和尚微微一笑，无量佛！就买了1000把梳子。

第六个人：也来到一个寺庙卖梳子，和尚说，真的不需要的。那人个和尚说了一番话，却卖出了一万把梳子。

那人说了些什么？

他告诉和尚，梳子是善男信女的必备之物，经常被女香客带在身上，如果大师能为梳子开光，成为她们的护身符，既能积善行善、又能保佑平安，很多香客还能为自己的亲朋好友请上一把，保佑平安，弘扬佛法，扬我寺院之名，岂不是天大善事？大师岂有不做之理？阿弥陀夫，善哉！善哉！大师双手合十，施主有这番美意，老衲岂能不从？

就这样，寺院买了一万把，取名“积善梳”、“平安梳”，由大师亲自为香客开光，竟十分兴隆。当然，开光所捐的善款也不菲啊！

同学们看看：

第一个人受传统观念的束缚太厉害，用常理去考虑销售，是不适合做销售的。

第二个人是在卖同情心，这是最低级的销售方法，叫“叩头营销”，是不能长久的。

三、四人为客户着想，可以说是“顾客满意战略”，自然会有好的效果。

第五人不仅能够然顾客满意，还能迎合顾客心理，自然就会不会差。

第六人就已经达到了物我两重天的境界，不是在卖梳子，而是在卖护身符，把顾客的价值最大化，自然也就不足为奇了。

前五个人都回去给经理报到了，第六个人没有回去，他去找更多的寺院，他发掘到了一个市场，他要自己干。自然，他成功了，他成千上万的向一个一个寺院卖梳子，掘到了第一桶金。